

Д. Б. Джонстоун

РАЗДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ: ПЛАТА ЗА ОБУЧЕНИЕ, ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА И ДОСТУПНОСТЬ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

D. B. Johnstone

Cost Sharing in Higher Education: Tuition, Financial Assistance, and Accessibility in Comparative Perspective

This paper explores five questions: What are the theoretical and practical rationales for shifting some portion of the higher educational cost burden from governments and taxpayers to students and families? What are the theoretical, political, ideological, practical or strategic bases for resistance to this shift? What is the impact of increasing cost burdens on student enrollment behavior? What is the higher education cost burden currently being borne by the student and family in various countries, and what is the recent increase in these costs being borne by students and families, as opposed to governments or taxpayers? What policy tools—are being employed to increase accessibility, and what is known of their efficacy?

Разделение затрат в высшем образовании

В последние годы произошли значительные изменения в разделении затрат в высшем образовании. Оплата обучения, ранее лежавшая в основном на правительстве или налогоплательщиках, теперь будет разделяться между родителями и студентами. Такое разделение затрат, сформулированное Джонстоуном [1, 2, 3, 4, 5], предполагает либо введение платы за обучение, либо расширение уже существующей модели. То есть государственные учреждения будут взимать плату, более близкую к прямым или полным затратам на проживание, учебные материалы и другие студенческие нужды, которые ранее покрывались в основном из государственных средств. Другой формой может быть снижение или *замораживание* студенческих грантов (особенно в период инфляции). Аналогичное снижение может произойти и с *эффективными грантами*, представляющими собой студенческие займы с очень низкой процентной ставкой. И наконец, сдвиг может осуществляться посредством государственной политики, которая направляет поступления из мощно финансируемого государственного сектора в менее субсидируемый, зависящий от отплаты за обучение частный сектор¹.

Однако во всех этих случаях и их комбина-

циях ноша образовательных затрат во всем мире перекладывается на студентов и их семьи, а правительство и налогоплательщики остаются в стороне². Мы видим, как новые принципы разделения затрат входят в государственную политику стран с абсолютно различными социально-политическими и экономическими системами и находящимися на абсолютно разных стадиях экономического, промышленного развития и распространения высшего образования: к примеру, Англия, Вьетнам, Великобритания и Австралия.

В свете этих изменений в разделении затрат статья исследует пять вопросов:

1. Каковы теоретические и практические обоснования переложения основной доли оплаты стоимости высшего образования с правительства и налогоплательщиков на студентов и их семьи?

2. Каковы теоретические, политические, идеологические, практические и/или стратегические мотивы сопротивления этому сдвигу?

3. Какое влияние увеличение стоимости (в основном обучения и связанных с ним расходов) оказывает на доступность образования? Или какое влияние увеличение затрат для студента и семьи оказывает на поступление студентов, получение степени, продолжение обучения для повышения степени и решение о том, в учебное заведение какого типа поступать? (В связи

с этим нас особенно интересует, могут ли возникнуть трудности с получением образования у тех, кто уже испытывает подобные проблемы по причине а) низкого дохода; б) расовой, этнической, религиозной или языковой принадлежности; в) половой принадлежности (в большинстве случаев это женщины) или г) изоляции — в особенности от хороших средних школ, а также от учреждений высшего образования, расположенных достаточно близко для того, чтобы совмещать учебу с проживанием дома).

4. Какова доля стоимости высшего образования (или, более уместно, затрат), которая лежит на студентах и их семьях в разных странах, и каковы недавние увеличения этой стоимости для студентов и их семей по отношению к доле правительства и налогоплательщиков?

5. Какие политические инструменты, т. е. связанные с доходами гранты, займы, займовые субсидии, очень низкая стоимость обучения или ее отсутствие, субсидии на проживание и питание, применяются для увеличения доступности образования и что известно об их эффективности?

Причины разделения затрат

Существует три основные причины разделения затрат, которые значительно различаются по своим экономическим, политическим и идеологическим основаниям. Первая причина — простая необходимость в негосударственных источниках финансирования. Эта необходимость возникла после значительного увеличения как частного, так и государственного спроса на высшее образование, которое рассматривается как основной двигатель государственного экономического роста и гарантия возможностей и благосостояния отдельной личности. Этот спрос — производная простого демографического роста количества поступающих в колледж, вызванного увеличившимся числом выпускников средних школ, которые стремятся получить высшее образование; кроме того, увеличилось и количество людей среднего возраста, ранее не получивших высшего образования и намеренных возместить это упущение. Этот спрос особенно ощущается в странах с низким уровнем дохода, которые пытаются стать более конкурентоспособными в условиях глобального роста экономики. Увеличение спроса на высшее образование также

можно наблюдать и в странах, где вовлеченность и так уже массовая или почти полная, поскольку «средний» студент потребляет все больший объем высшего и среднего образования в течение своей жизни.

Однако учреждения, предоставляющие высшее образование, почти везде — и в особенности в развивающихся странах или странах с низким доходом, находящихся на этапе перехода от командной к рыночной экономике, — страдают от усиливающихся ограничений. Это вызвано по крайней мере тремя факторами. Первый — это названное выше давление со стороны спроса.

Второй — стоимость обучения одного студента на фоне увеличивающегося общего числа студентов, которая уже высока и, вероятно, будет увеличиваться и дальше³. Этот показатель в высшем образовании обычно быстро растет в связи с традиционным сопротивлением со стороны учебного заведения (учреждений и факультетов) против мер, которые подняли бы продуктивность за счет увеличения рабочей силы и сокращения капитала⁴.

Третьим фактором, увеличивающим ограниченность в средствах, в особенности в странах с низким доходом и находящихся в переходной стадии, является снижение доступных общественных доходов (основанных на деньгах налогоплательщиков). Этот спад, в свою очередь, может быть объяснен либо увеличением проблем со сбором налогов, либо конкуренцией со стороны других, зачастую более политически очевидных общественных потребностей, либо комбинацией этих факторов. К примеру, было достаточно легко собирать налоги в странах с командной экономикой, таких как Советский Союз и страны Восточной Европы до развала коммунистической системы, поскольку покупательная способность могла «убираться» с каждого уровня государственного производственного процесса путем «оборота» или других форм налогов на добавленную стоимость. Государство также могло контролировать и облагать налогом всю международную торговлю. В результате приватизации и глобализации многие из этих незаметных и легко собираемых налогов были сняты, а их альтернативы, т. е. налоги на доход, продажу, собственность и продажу предметов роскоши, непопулярны, велики, их легко избежать и с их сбором возникают технические (вдобавок к политическим) слож-

ности. Более того, высшее образование имеет меньший приоритет на ограниченный объем собираемых налогов (или лимитированный дефицит финансирования, который экономика может выдержать), чем другие общественные секторы, как то: начальное и среднее образование, здравоохранение, жилищное хозяйство и общественная инфраструктура, благосостояние и сеть социальной и экономической «страховки», внешняя и внутренняя безопасность.

Практически во всем мире государственная система высшего образования и ее учреждения вынуждены дополнять получаемые от государства доходы не только с помощью «разделения затрат», как указано выше, но и с помощью предпринимательской деятельности, как то: продажа услуг факультетов, продажа или сдача внаем мощностей университета, поиск грантов и контрактов и мобилизация капитала выпускников, корпораций и друзей. Таким образом, оплата обучения и других услуг студентами и их семьями может способствовать значительному увеличению общего финансирования.

На возражение по поводу того, что введение оплаты обучения или ее резкое увеличение может исключить из числа потенциальных студентов детей из бедных семей или семей, живущих в сельских районах, можно ответить обещанием предоставления доступных займов (т. е. займов, не зависящих от кредитоспособности и финансового положения семьи) или соотношенных с доходом студенческих грантов, которые хотя бы частично будут оплачиваться из увеличившейся прибыли от оплаты за обучение. На самом деле, сторонники разделения затрат могут сказать, что альтернативой для некоторых форм значительного дополнения общественного дохода является усиливающаяся ограниченность в сфере государственного высшего образования, что может привести к сокращению приема и/или ухудшению материального состояния и сокращению финансирования университетов. Поскольку дети из богатых семей всегда будут иметь возможность выбора (в частном секторе или за рубежом), наиболее сильно пострадают студенты (или потенциальные студенты) из малообеспеченных семей.

Вторым обоснованием введения оплаты обучения и других форм разделения затрат, основывающимся не столько на целесообразности, сколько на принципе равенства (который может быть опротестован с идеологической

точки зрения), является идея о том, что те, кто пользуются благами, должны по крайней мере взять на себя часть расходов. Этот принцип можно обосновать следующим образом. Первое: «бесплатное» высшее образование на самом деле оплачивается всеми гражданами, вне зависимости от того, знают ли они об этих налогах (или о том, что покупательная способность сократилась из-за инфляции, вызванной печатанием денег). Второе: большинство налогов собираются путем регрессивных, в лучшем случае — пропорциональных налогов на продажу, производство или индивидуальный доход, которые нельзя скрыть (или через еще более регрессивную, вызванную правительством инфляцию, как уже говорилось выше). Третье: большая часть бенефициариев высшего образования происходит из среднего, высшего среднего класса и из семей с высоким доходом, которые могли бы оплачивать по крайней мере часть стоимости преподавания, если бы это было нужно, таким образом, демонстрируя то, как они ценят получение высшего образования, и обозначая прибыль, которая является частной. Такие студенты и семьи скорее всего предпочли бы, чтобы большая часть этой суммы или вся стоимость оплачивалась налогоплательщиками. Однако субсидируется ли высшее образование или нет, т. е. является ли оплата обучения нулевой, умеренной или высокой, не должно влиять на поведение студентов из более благополучных семей. В связи с этим можно сказать, что более высокая государственная субсидия, необходимая при отсутствии оплаты или при небольшой оплате (по крайней мере, с точки зрения сторонников «разделения затрат»), соответствует трансферному платежу из государственной казны для семей среднего зажиточного класса. Четвертое и последнее: что касается потенциальных студентов, которые будут исключены из системы высшего образования при введении платы за обучение, то часть этой платы можно легко (по крайней мере, в теории) компенсировать при помощи соотношенных с доходами грантов и займов, которые (снова в теории) смогут сохранить и даже повысить доступность образования⁵.

Третьим обоснованием разделения затрат в высшем образовании является неолиберальное представление о том, что плата за обучение — цена на дорогостоящий и пользующийся высоким спросом товар — внесет в высшее

образование некоторые достоинства рыночной системы. Первым из таких достоинств является предполагаемая более высокая эффективность: оплата некоторой части стоимости обучения делает студентов и их семьи более разборчивыми потребителями, а университеты — поставщиками образовательных услуг, сознательно определяющими их стоимость. Вторым достоинством, приписываемым рынку, является отзывчивость производителей: предположение о том, что необходимость дополнения государственного финансирования с помощью оплаты обучения, грантов делает университеты более отзывчивыми к индивидуальным и общественным потребностям. Один из аспектов этого вопроса касается академической неуспеваемости, т. е. того факта, что многие студенты тратят на получение образования больше времени или проходят больше курсов (или то и другое), чем необходимо или даже разумно, поскольку обучение и иногда даже другие расходы оплачиваются и поскольку альтернативой обучению может стать либо отсутствие работы, либо непривлекательная работа. Германия, Нидерланды и США откликнулись на это частичным сокращением или полным прекращением помощи студентам при неудовлетворительной успеваемости, а некоторые штаты США начали запрашивать более высокую оплату за обучение после определенного количества «избыточных» курсов.

Сопротивление разделению затрат

Далеко не все политики, наблюдатели или заинтересованные стороны придерживаются мнения о том, что увеличение разделения затрат, т. е. дальнейшее переложение груза затрат на студентов и семьи, правильно, необходимо или хотя бы «благоразумно». Возможно, переложение оплаты высшего образования с правительства и налогоплательщиков на студентов и их семьи будет принято с трудом, в особенности в странах, где, согласно доминирующей социополитической идеологии, высшее образование рассматривается как еще одна обязанность общества: оно должно быть бесплатным, по крайней мере для тех, кто сможет пройти жесткую систему академической средней школы. Эта идеология, в свою очередь, может развиваться на основе мнения о том, что общество является основным бенефициарием высшего обра-

зования, и это соображение должно перевешивать очевидные частные преимущества, получаемые выпускниками и их семьями.

Такое экономическое обоснование обеспечивает хорошее теоретическое прикрытие для студентов, родителей и факультетов, желающих сохранить низкий или нулевой уровень оплаты. Студенты, независимо от идеологии, склонны (по вполне понятным причинам) сопротивляться введению или увеличению оплаты обучения. Студенты могут быть серьезной политической силой, в особенности в странах Европы, Латинской Америки и некоторых странах Азии, где сильны левые и радикальные течения. Родители студентов и потенциальных студентов, в особенности в странах с низким уровнем дохода, могут принадлежать к политически влиятельной элите, больше всех выигрывающей от бесплатного образования. Это может объяснить, почему многие студенты и семьи, как зажиточные, так и с низким доходом, как «правой», так и «левой» наклонности, часто возражают против оплаты образования, тогда как большинство экономистов и многие политологи, включая придерживающихся как правых, так и левых взглядов, одобряют введение частичного «разделения затрат».

Возражая против большого разделения затрат, многие академические лидеры обосновывают это тем, что достойное высшее образование должно быть удалено или по крайней мере заметно изолировано от коммерциализации и рыночных сил. Многие приверженцы академических традиций заявляют, что рабское следование за тем, что, как кажется студентам, им нужно, или за тем, что, как кажется политикам или бизнесменам, нужно студентам, приведет к академической посредственности. Более того, тому, что качество или эффективность образования улучшаются с повышением оплаты за обучение, подтверждения не было найдено, по крайней мере в США. Однако такая традиционная позиция все чаще рассматривается правительствами и многими гражданами как эгоистическая и дорогая для налогоплательщика.

Мнение о том, что высшее образование должно быть «бесплатным» или по крайней мере получать очень высокие субсидии, также может быть очень прагматичным или стратегическим вне зависимости от политики или идеологии. Например, многие оппоненты разделения затрат, как указывалось ранее, согласны с тем, что

соотнесенная с доходом финансовая помощь и займы могут в теории сохранить доступность при повышении роста оплаты обучения и сократить субсидии от налогоплательщиков для «зажиточных». Однако они заявляют, что дети из бедных семей могут не понять, что высокая оплата обучения компенсируется грантами, и решат не получать университетского образования. Также утверждается, что дети из рабочих и крестьянских семей негативно относятся к возможности займов не столько из-за личных экономических расчетов, сколько из привитого им отвращения к долгам. И наконец, политика высокой оплаты обучения в сочетании с щедрыми, соотнесенными с доходами грантами может быть более эффективной в том смысле, что она позволяет более эффективно направлять государственные субсидии; однако высокая оплата обучения может быть введена по краткосрочным соображениям политической целесообразности, тогда как большой объем помощи требует долгосрочных идеологических обязательств. Результатом этого легко может стать политика, при которой в реальности будет существовать «высокая оплата — низкая помощь» или «высокая оплата — займы под высокий процент» [6].

Сопrotивление переложению затрат с правительства и налогоплательщиков на студентов и их родителей может основываться на убеждении, что правительство размещает незначительные суммы, получаемые от налогоплательщиков, необязательно на основе рационалистической оценки стоимости и выгоды всех конкурирующих заявок, а исходя из того, какие заявки могут дать большее политическое влияние. «Критические», или неомарксистские, оппоненты неолиберализма считают, что как рынок, так и политика «либеральной демократии», существующие в большинстве западных стран, увековечивают неравенство в распределении власти, положения, богатства и экономических возможностей. Основой их позиции, в отличие от преобладающей неолиберальной позиции, является предположение о том, что налоги можно прогрессивно поднимать при наличии политической воли и лидерства. Они утверждают, что такими действиями можно избежать необходимости оплаты за обучение и других форм разделения затрат, а также опасности потери уровня поступления в вузы (в особенности среди бедного населения) и риска провала неэф-

фективной и дорогой финансовой помощи и займов [7, 8].

Сталкиваясь с жестким стратегическим сопротивлением разделению затрат, даже стойкие неолибералисты не могут быть уверены, что увеличение стоимости оплаты обучения предоставит университету дополнительные ресурсы и увеличит возможности получения образования для ранее не охваченного населения. Это не приведет к тому, что общественные ресурсы будут направлены на другие важные для общества программы, просто они будут перемещены из сферы высшего образования в более политически влиятельные сферы, включая снижение налогов для зажиточного населения. Таким образом, для заинтересованных сторон (даже если они приверженцы неолиберальных взглядов) вовсе не представляется неразумным или безответственным защищать один конкурентный пункт расходов государства — высокие субсидии и низкую или нулевую стоимость высшего образования — в ущерб другим общественным задачам (или снижению налогов), у которых тоже есть свои ярые защитники.

Однако если политические власти не могут или не хотят предоставлять достаточное государственное финансирование высшему образованию, несмотря на сторонников дополнительных налоговых фондов и сопротивление оплате обучения (а это важный пункт позиции неолибералов в отношении разделения затрат, подерживаемый Всемирным банком), в какой-то момент это начнет приносить заметный ущерб — вплоть до жестких ограничений приема в вузы и несоответствия количества и качества предметов, учебников, оборудования и помещений потребностям обучения, в результате все больше родителей, студентов, ректоров университетов и факультетов станут понимать неизбежность и даже, возможно, желательность разделения затрат путем введения оплаты за обучение и другими способами.

Увеличение разделения затрат в высшем образовании

По указанным выше причинам ситуация, когда родители и студенты вынуждены принять на себя большую часть затрат, как неизбежна, так и экономически обоснована. Похоже, что в конце XX в. в большинстве стран мира, включая Китай, Восточную и Центральную Европу,

а также в промышленно развитых странах Запада превалируют наследники неолиберальной экономики. В США, Великобритании и Германии вопросы рынка, приватизации и финансовой дисциплины, ранее принадлежавшие к сфере интересов консервативных партий, стали важным пунктом политических программ традиционно левых партий, в особенности когда эти партии взяли на себя бразды правления в 1990 г. Хотя частное высшее образование в США — это компетенция нескольких штатов, в 1980 и 1990 гг. произошло значительное увеличение оплаты за обучение в большинстве штатов. В 1997 г., согласно Трудовому договору, Британия стала первой в Европе страной, сделавшей оплату высшего образования официальной политикой правительства. Германия, на рубеже веков снова управляемая социал-демократами, в 1999 г. явно провалила попытку дать традиционную гарантию бесплатного высшего образования для всех хорошо закончивших обучение выпускников немецких школ согласно Закону о рамках высшего образования. А в 2001 г. Австрия стала первой немецкоговорящей страной, которая ввела плату за обучение.

Дополнительное финансирование высшего образования из негосударственных источников — в основном имеются в виду средства студентов и их семей — является одной из основных рекомендаций Всемирного банка и большинства экспертов по развитию, считающих эту меру важным решением для испытывающих растущие проблемы с финансированием и переполненных университетов в развивающихся странах [6, 9, 10, 11, 12, 13]. Мы можем наблюдать зачатки оплаты за образование и различные расценки в таких странах, как Китай, Вьетнам, Индия, во всех больших странах Латинской Америки и Африки. Мы видим дилемму, стоящую перед Россией, Восточной Европой и другими странами бывшего Советского Союза, которые сражаются с необходимостью введения платы за обучение, способной компенсировать неадекватное государственное финансирование высшего образования, и выискивают лазейки в существующих конституционных гарантиях бесплатного образования [14]. И в то же время существует зрелый, хоть и неравномерный сектор высшего образования, в основном поддерживаемый с помощью оплаты, в Японии, Корее, на Филиппинах, в Чили, Бразилии и в дру-

гих странах Латинской Америки, а также сектор частного образования в странах бывшего Советского Союза и Восточной Европе. В табл. 1 представлена сравнительная характеристика стоимости образования в ряде стран.

Таблица 1

Плата за обучение в государственных колледжах / университетах госсектора (степень бакалавра), долл. США

Страна	Высокая плата	Низкая плата
Австрия	746	746
Канада	5,000	1,366
Китай	2,591	518
Япония	2,974	2,974
Индия	85	20
Мексика	1,159	178
Россия	12,026	0
Южная Африка	3,293	1,085
США	6,000	1,600
Великобритания	1,565	1,565

Примечание. Данные за недавний период. Информация предоставлена Проектом по финансированию и доступности высшего образования, Центр корпоративных и глобальных исследований образования, Университет Буффало. <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>

В связи с ростом затрат на обучение, которое оплачивают студенты и их родители, государственные системы и индивидуальные организации сталкиваются с проблемой сохранения доступности высшего образования, в особенности для бедного (сельского) населения, национальных меньшинств и других традиционно ущемленных частей населения. (Эта проблема особенно серьезна в свете увеличения неравенства доходов населения во всем мире.) В США и многих других странах одним из способов решения проблемы расширения возможностей в сфере высшего образования и его доступности является соразмерная с доходом финансовая помощь студентам и/или гарантированные государством и доступные студенческие займы или другие формы отсроченного платежа (например, налогообложение выпускников).

Наибольшие сложности, по крайней мере в развивающихся странах, государствах бывшего Советского Союза и в Восточной Европе, вызваны тем, что во многих из этих стран (помимо достаточно обеспеченного среднего клас-

са, который может позволить оплачивать образование) отсутствуют необходимые убеждения и традиции:

- убежденность в уместности оплаты образования, т. е. в том, что родители и/или студенты должны вносить свою долю стоимости обучения, даже в называемых «государственными» учебных заведениях. (Многие семьи готовы платить за проживание своих детей, однако не за обучение, поэтому так важна возможность посещать университет, живя дома, и в этом причина того, почему высшее образование гораздо доступнее в городах. Семьи в Скандинавии рассчитывают на то, что высокие налоги гарантируют бесплатное высшее образование, но при этом дети должны сами покрывать расходы за проживание посредством распространенных субсидированных займов.);

- традиция честного декларирования своего имущества и дохода согласно налоговому законодательству или при необходимости оформление документов о получении студенческой финансовой помощи. (Сложность подтверждения дохода становится серьезной проблемой в странах с развивающейся и переходной экономикой после появления частных работодателей, в особенности среди среднего и профессионального класса, ранее занятого на государственной службе и легко контролируемого.);

- традиция филантропической деятельности в пользу высшего образования; за счет полученных средств можно было бы создать фонды стипендии в колледжах и университетах, как частных, так и государственных. (В некоторых странах сильно развита традиция благотворительности в пользу церкви, а не высшего образования, которое рассматривается либо как частное дело, доступное элите, либо как находящееся под ответственностью государства.)

Благодаря этим традициям (а также помощи и займам нуждающимся студентам на сумму почти 56 млрд. долл.) США, столкнувшись с очень высокой стоимостью образования, как частного, так и государственного, все еще могут утверждать, что доступность образования зависит от способностей и интересов студентов, а не от финансового положения семьи. В других странах, где отсутствуют и эти традиции, и политика государства, направленная на сохранение доступности обучения, есть причина полагать, что высшее образование станет доступ-

ным только для детей из хорошо обеспеченных семей.

Однако такие методы, как соотнесенная с доходами финансовая помощь и доступные студенческие займы по невысоким процентам, достаточно сложно использовать по финансовым, политическим, техническим и иногда культурным причинам. Например, «стесненность финансового положения» все сложнее определить и подтвердить, в особенности в восточных странах, где доход частного сектора может не регистрироваться и не заявляться (или регистрироваться не полностью) и где повсеместно распространено уклонение от налогов [15]. Некоторая часть населения может существовать на нефинансовые доходы, что делает определение «стесненности финансового положения» еще более трудным. Однако в случае отсутствия способа оценки «финансового положения» придется либо закрыть доступ к образованию для значительной части населения, либо сделать оплату обучения для всех студентов нулевой или очень низкой, а при отсутствии альтернативного государственного финансирования это будет означать, что колледжи и университеты либо ограничат поступление (и продолжат обслуживать только небольшое количество студентов), либо станут настолько обветшалыми и переполненными, что студенты не смогут получить достойное высшее образование.

Каков разумный уровень платы за обучение?

В ответ на признание необходимости, и даже неизбежности, большего «разделения затрат», которое часто служит эвфемизмом, означающим введение или резкое увеличение платы за обучение, министерства и ведущие представители высшего образования часто спрашивают: «Каков разумный уровень оплаты?» Обычно они хотят узнать сумму или процент затрат на обучение, который был бы «подходящим» или по крайней мере вписывался бы в международные тенденции высшего образования.

Однако на вопрос о «разумной оплате» нельзя ответить, не принимая во внимание другие политические и контекстные обстоятельства. Основными из них являются следующие:

1. *Существование других недискреционных видов оплаты, помимо платы за обучение.* Эти сборы на необразовательные цели могут яв-

ляться «одномоментными» (авансовыми) выплатами или другими обязательными выплатами: регистрационными, выплатами по студенческим программам, за занятия атлетикой, использование оборудования, помещений для отдыха и т. д. Так, штат Калифорния смог сохранить низкую оплату обучения за счет большого объема таких выплат. Японские университеты запрашивают «оплату за подачу заявки на поступление» в размере 350 долл., что для крупных университетов может приносить до 15 млн. долл. текущего дохода почти без компенсирующих затрат. В университетах Индии существует огромное количество всевозможных небольших выплат.

2. *Стоимость обучения одного студента в отдельном образовательном заведении или по отдельной программе.* В различных университетах и секторах оплата значительно отличается, и в особенности по программам. Если «разделение затрат», обычно означающее оплату образования, устанавливается в форме процента от затрат на образование одного студента, то тогда при сравнении стоимости образования в разных странах следует учитывать то, как эти затраты на одного студента, или институциональные затраты, высчитываются. Однако эти затраты зависят от бухгалтерских традиций: например, от того, как так называемые не прямые, или общеинституциональные, затраты распределяются на получение первой научной степени или на обучение выпускников, или то, как обращаются со стоимостью медицинской страховки, пенсионными затратами и др. Помимо этого значительно различается стоимость обучения каждого студента по различным программам, это зависит от среднего количества студентов на факультете, необходимого оборудования и других специфических для конкретной программы затрат: например, стоимость обучения по программам по истории, естественным наукам или по программам подготовки воспитателей будет различной.

3. *Частные прибыли, приписываемые некоторым учреждениям или программам.* Вне зависимости от глубинных различий затрат на обучение, обычно считается более уместным (или более разумным, или более вероятным) покрывать более высокий процент стоимости обучения из средств тех программ, которые приносят наибольшую выгоду студентам (или родителям) либо в связи с будущими заработками,

либо в смысле престижа, надежности и по другим причинам, важным для профессии. Таким образом, в сфере частного и государственного высшего образования, где разрешена плата за обучение, плата за образование и связанные с этим сборы по медицинской страховке и другим программам обычно высоки, что отражает не только большую стоимость обучения в системе высшего образования, но и высокую рыночную стоимость будущей профессии (в свою очередь отражая высокий доход и статус, ассоциируемые с этой профессией). Также поскольку большая часть стран, раньше находившаяся под влиянием социалистического/марксистского экономического планирования, перешла на частное предпринимательство и рыночные механизмы, спрос на высшее образование в сфере экономики, менеджмента, юриспруденции и информатики, а также английского языка значительно вырос — и соответственно выросла оплата за изучение этих дисциплин.

Установление «соответствующей оплаты» еще более осложняется взаимодействием и соотношением между двумя факторами: 1) инструкционными затратами и 2) соотношением частных и государственных доходов. Например, обычно считается, что в академических, или «классических», университетах затраты на обучение одного студента выше, чем в более краткосрочных, профессионально ориентированных и менее академических учреждениях, так что общий процент затрат студентов и их родителей будет составлять большую сумму в классическом исследовательском университете. О предположительно более высокой стоимости обучения в классическом университете можно говорить применительно к программам по медицине, но скорее всего это не относится к таким программам, как юриспруденция и бизнес, оплата которых достаточно высока, но затраты не особенно велики, в особенности на бакалаврском уровне.

Более высокая оплата обучения в классическом университете также поддерживается мнением о том, что со степенью, полученной в классическом университете, связана большая степень престижности и, следовательно, большие личные выгоды и более хорошие перспективы будущего дохода (бросающимся в глаза исключением являются французские *grandes ecoles*). Кроме того, студентами университета чаще становятся дети из обеспеченных семей,

которые не только готовы, но и могут платить за обучение. Если студент не из обеспеченной семьи, то личные выгоды и перспективы будущего дохода должны быть достаточными для того, чтобы обеспечить студенческие займы, а значит, возможность оплачивать более высокую стоимость обучения.

Однако за исключением медицинских и связанных с ними дисциплин, экономику, менеджмент, информатику, юриспруденцию и английский язык можно преподавать и изучать с тем же успехом (или проще) и не в университетской среде. На самом деле, можно утверждать, что именно университетский студент, а не студент неуниверситетского краткосрочного курса, приносит значительную общественную, в отличие от частной, прибыль. При такой конструкции классический университет будет получать (или заслуживать) большую государственную субсидию (и более низкую оплату образования), чем неуниверситетское учебное заведение, получающее в основном частные доходы. Таким образом, во многих традиционно дорогих программах высокая плата за обучение может являться результатом не столько более высоких затрат на обучение, сколько рыночного спроса на места — что сходится с ожидаемым частным доходом, а также с большей вероятностью выплаты студенческих займов.

4. *Затраты на проживание* (в особенности на жилье). Эти затраты зависят от возможности жить дома, что, в свою очередь, зависит от близости колледжа или университета к дому, наличия недорогого транспорта и в некоторой степени — от притяжения или неприятия жизни с родителями во взрослом возрасте (после 20 лет). Государственная политика, например в Америке, направлена на размещение колледжа в достаточной близости почти от каждой семьи (в США это всегда подразумевает наличие автомобиля). Естественно, это невозможно в сельских районах большинства стран, где посещение колледжа подразумевает проживание в общежитии. Но даже в том случае, когда возможно проживание с родителями, в разных странах к этому относятся по-разному. Например, во Франции это более приемлемо, чем в Германии или Англии.

Если студент не может жить дома, на стоимость проживания больше всего влияет то, насколько субсидируются общественные общежития и/или столовые, насколько они доступ-

ны. Традиция предоставлять место для проживания является наследием британской коллегияльной модели высшего образования, укрепившейся в тех странах, где посещение университета не предполагало оплаты как со стороны студентов, так и со стороны их семей. Однако такие общежития могут быть спартанскими и переполненными, как в Китае, где даже весьма низкая оплата может покрывать очень небольшие реальные издержки, или достаточно удобными, как в большинстве колледжей США, иметь кондиционер, отдельные спальни и большие «общие залы». Так как университетские общежития не получают субсидий от правительства, проживание в них в городском районе часто может быть более дорогим, чем в не-субсидируемом частном жилье, снятом самостоятельно. В табл. 2 показаны общие затраты студентов и родителей в отдельных странах.

5. *Готовность родителей платить*. Готовность родителей принять финансовое участие (и даже пойти на жертвы) для того, чтобы обеспечить детям высшее образование, может зависеть от культуры, а также и от дохода. Мы не намерены искать особенное благородство в тех культурах, где родители обычно идут на жертвы ради высшего образования для своих детей. Однако шведские родители, например, привыкли платить очень большие налоги, наслаждаясь потом выгодами «бесплатного» университетского образования для своих детей, так же как и скандинавское сообщество студентов привыкло оплачивать свои студенческие расходы из субсидируемых студенческих займов; введение платы за обучение в Швеции вполне могло бы встретить сопротивление даже со стороны родителей, которые вполне могут позволить себе оплачивать обучение. Китайские же родители, имеющие скорее всего одного ребенка и всегда очень высоко ценившие образование (иначе ребенок бы просто не мог даже и подумать о высшем образовании), определенно готовы пойти на значительные личные финансовые жертвы для того, чтобы их ребенок поступил в университет¹⁷.

Возможно, родители из стран, имеющих серьезную систему частного образования, привыкли платить за высшее (и иногда за среднее) образование своих детей. Похоже, именно такова ситуация в США, где оплата в частных колледжах и университетах может составлять больше 20 тыс. долл. в год, а общие затраты —

**Общие затраты студентов и родителей на получение высшего образования
в 1999/2000 уч. г., долл. США**

Страна	Государственные учреждения				Частные учреждения			
	плата за обучение	питание и проживание	другие расходы	общая стоимость	плата за обучение	питание и проживание	другие расходы	общая стоимость
Австралия ⁶	3,760 ⁷	12,100	500	17,480	14,085	8,275	500	22,860
Австрия	746	10,150	560	11,455	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
Китай ⁸	2,591	5,181	415	8,187	4,145	6,736	518	11,399
Эфиопия	—	400	83	483	1,170	830	190	2,190
Франция ⁹	656	6,528	993	8,177	11,685	8,450	993	21,128
Германия	203	10,151	505	10,859	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
Гонконг	5,155	19,151	719	25,025	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
Япония ¹⁰	3,013	9,205	410	12,628	5,822	9,205	492	15,579
Корея ¹¹	7,018	8,676	1524	17,699	10,136	8,067	1,524	21,264
Мексика ¹²	1605	7487	250	9342	23,173	7,486	535	31,194
Нидерланды	1375	11300	625	13300	1,375	10,725	750	12,850
Норвегия	105	5221	316	5642	4,842	5,221	316	10,379
Россия ¹³	—	797	—	797	4,221	4,946	398	9,564
Шотландия ¹⁴	727	8944	1527	11,197	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
Сингапур	8858	3466	227	12,551	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
Велико-британия ¹⁵	1565	8944	1526	12,035	Не опр.	Не опр.	Не опр.	Не опр.
США ¹⁶	6000	9000	900	15900	23,000	10,500	800	34,300

Примечание. Информация собрана Проектом по финансированию и доступности высшего образования, Центр корпоративных и глобальных исследований образования, Университет Буффало <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>

более 30 тыс. долл., где сейчас оплата за обучение и проживание в наиболее дорогих государственных университетах может составлять 4–5 тыс. долл. или больше (поднимаясь скорее, чем оплата в частном секторе) и где общий объем затрат в государственном секторе легко может достигнуть 15 тыс. долл. в год. Однако ожидаемая корреляция оплаты в частном и государственном секторе не сохраняется при проведении международного сравнительного анализа. В Японии, Бразилии, Индии, Кореи, на Филиппинах и в других странах с установившимся сектором частного образования все еще сохраняются классические университеты с низкой или нулевой стоимостью обучения. Более того, меры по повышению оплаты обучения в государственном секторе все еще вызывают сильную политическую реакцию (например, государственный автономный университет Мехико был закрыт почти весь 1999 г. после того, как правительство предложило повысить плату за обучение с нескольких центов до примерно 70 долл. в семестр).

В Америке родители всегда имели дело с четко рассчитанным *ожидаемым вкладом семьи* (EFC). Однако реалистичный ожидаемый вклад семьи нельзя вывести просто из некоторых ex ante правил того, что родители с различным доходом должны платить. За последние годы EFC в США сократился. Некоторые утверждают, что это сокращение отражает растущий гедонизм среднего класса; другие считают, что конгресс США способствовал возникновению обеспокоенности среднего и высшего среднего класса по поводу оплаты за обучение, юридически исключив большую часть EFC, высчитываемого из имущества родителей, в особенности из недвижимого имущества. Ситуацию еще более усложнило большое количество студентов из неполных семей, где «родительскую финансовую ответственность» сложно вычислить и получить. Также в Америке много студентов, академически маргинальных, испытывающих недостаток в финансах и двойко относящихся к высшему образованию, однако имеющих места в открытом секторе высшего образования

Америки. Такие студенты могут решить отказаться от поступления или прекратить учебу досрочно в случае серьезного увеличения оплаты. Они могут объяснить прекращение учебы «финансовыми факторами», однако это может быть связано и с социальными причинами, а также с такими факторами, как сложности в обучении, скука, потеря интереса или нежелание родителей платить ту же сумму, которую другие, находящиеся в такой же ситуации родители готовы были бы уплатить. В целом родительская готовность платить, так же как и готовность студентов делать долги, во многом определяется культурными традициями и может отличаться в зависимости от социальной принадлежности и дохода семьи, однако очевидно и влияние финансовых факторов, связанных с разделением оплаты и сложных для точного определения.

6. *Возможность студентов получить работу на лето и на неполный рабочий день.* Работать ради оплаты обучения в колледже — это часть американского мифа, который все еще во многом верен [16]. Студенты в США, заявляющие о «стесненных финансовых обстоятельствах», должны зарабатывать и откладывать по крайней мере 1500 долл. за лето. Ожидается, что он или она найдут работу на неполный рабочий день, около 10 часов в неделю, примерно за 2000 долл. Однако многие американские студенты находят работу, занимающую от 20 до 40 часов в неделю, и тем не менее продолжают обучаться на «дневном отделении». Однако то, что работа летом или в течение неполного рабочего дня внесет заметный вклад в разделение затрат, зависит по крайней мере от четырех факторов, в особенности важных для США: 1) отношения молодежи к работе на неполный рабочий день, даже среди обеспеченных семей, где это не имеет значения для финансового благополучия семьи; 2) крепкой экономики, могущей обеспечить наличие работы на неполный рабочий день, не требующей специальных навыков и низкооплачиваемой; 3) финансовой поддержки и одобрения федеральной программы по совмещению учебы и работы, которая частично субсидирует работы в колледжах и общинах для нуждающихся студентов и 4) коллегияльных стандартов (низких по сравнению с другими странами) и академического календаря (включая большое количество вечерних занятий), который позволял бы и даже поощрял вечер-

нее обучение и «перерывы». Все эти экономические, культурные и структурные факторы позволят переложить на студентов, занятых на летней работе или работающих неполный рабочий день, значительную часть затрат. Однако эти черты могут отсутствовать во многих странах, в особенности в тех, которые испытывают самую большую потребность в замещении государственной поддержки. Отсутствие студенческой занятости оказывает большое давление на гранты и займы, которые мы сейчас рассмотрим.

7. *Доступность и достаточность «соотнесенных с доходом» и «основанных на потребностях» субсидируемых займов и грантов.* Теоретически «основанный на потребностях» грант, все больше связанный со студенческим займом, замещает отсутствующий вклад родителей с низким доходом. Под «доступностью» мы понимаем то, что студент, заинтересованный в поступлении в высшее учебное заведение, получит грант или субсидированный заем в случае, если его семья имеет низкий доход и отсутствие кредитоспособности родителей не станет препятствием к получению займа. Недоступные гранты и займы по определению ограничены обычно академическими показателями и не связаны с возможностью семьи оказать финансовую поддержку. Американские гранты Pell, бывшие британские мандатные гранты, французские bourse sociale и немецкие BAfoG являются примерами государственной финансовой помощи студентам из семей с низким доходом, в целом имеющим хорошие академические показатели. Поскольку академические показатели связаны с социоэкономическим статусом, то чем большую роль «заслуги» играют в получении грантов и субсидируемых займов, тем меньше возможность их получения для студентов с низким доходом и тем больше вероятность того, что введение платы за обучение станет для них препятствием в получении высшего образования.

«Достаточность» относится к возможности основанных на потребностях грантов и займов реально компенсировать низкий доход семьи. «Достаточность» зависит от максимальной субсидии по грантам и займам (т. е. от той суммы, которая будет предоставлена детям из семей с самым низким доходом) и степени, в которой эта сумма действительно может компенсировать отсутствие вклада родителей. В наи-

более щедрой формулировке сочетание гранта и займа «достаточно» тогда, когда может предоставить студенту из семьи с очень низким доходом самое лучшее высшее образование. В минималистской формулировке сочетание гранта и займа можно назвать «достаточным», если оно может дать по крайней мере самое дешевое высшее образование (возможно, краткосрочное и не в университете) в учебном заведении, расположенном достаточно близко для того, чтобы студент мог жить дома и, возможно, иметь работу на неполный (или даже полный) рабочий день и посещать только вечерние занятия.

«Достаточность» также зависит от соотношения гранта (или сочетания гранта и займа) и варьирующихся доходов семьи. Эта связь определяется точкой (низкий доход), когда максимальный грант начинает уменьшаться (в связи с ожиданием того, что теперь семья может вносить хотя бы небольшую долю), и показателем того, насколько эффективно дальнейшие прибавки к доходу семьи «облагаются налогом» в пользу ожидаемого вклада семьи и дальнейшего снижения гранта, предоставляемого по «финансовой потребности». Очевидно, чем доступнее грант (т. е. когда он основан только на доходе и не зависит от «заслуг»), тем более он достаточен (т. е. тем большие возможности по получению наиболее дорогого образования грант или сочетание гранта и займа предоставляют студенту), и чем более реалистично оценивается ожидаемый вклад родителей (в смысле сокращения гранта и увеличения ожидаемого вклада на том уровне, который может позволить большинство семей), тем больше система грантов-займов, основанных на финансовых потребностях, сможет компенсировать влияние платы за образование, ограничивающей поступление в вуз.

В целом для того, чтобы ответить на вопрос о том, какой должна быть оплата образования, или о том, какая доля оплаты должна лежать на студентах и семье, требуется рассмотрение всех этих факторов. Можно ожидать значительный объем затрат (около 20–30 тыс. долл. США) при очень высокой оплате обучения. Это относится к частному высшему образованию самого высокого качества, когда государство в лучшем случае лишь частично покрывает основные затраты на преподавание, когда нет «скидок» или грантов и студенты должны жить

вне дома. Самая низкая доля оплаты затрат отмечается в случае сочетания низкой или нулевой оплаты обучения¹⁸ и возможности проживания дома. Во многих странах, как показано в табл. 3, имеются значительные затраты со стороны студентов и родителей *до финансовой поддержки в форме грантов или займов*.

Грант против займа

Грантов (невозмещаемых) или займов (выплачиваемых студентами, родителями, предприятиями или налогоплательщиками) должно быть достаточно для того, чтобы компенсировать низкий доход семьи и предоставить высшее образование любому достаточно способному студенту вне зависимости от его дохода — при условии, если студенты готовы брать в долг, а банки и другие сберегательные учреждения готовы одалживать. Конечно, студенты всегда будут предпочитать невозмещаемую помощь, т. е. гранты, займам. Эффективность обсуждаемых ранее обоснований и степень «реальности» (т. е. минимальный или нулевой уровень субсидирования) студенческих займов зависят от того, насколько благодаря сочетанию платы за обучение, несубсидированного проживания студентов и соответствующей помощи студентам можно переложить оплату с правительства и поставщиков на студентов и их родителей. Займы (или другие формы отсроченной оплаты, например, налоги на выпускников) в большей степени, чем предоставляемые правительством гранты, позволяют:

1) освободить правительство, а значит, и государственный сектор в целом от некоторой доли расходов на высшее образование и (по крайней мере — теоретически) обеспечить большую прибыль для университета;

2) ввести принцип равенства, переложив оплату высшего образования на общество, что дает значительные выгоды системе высшего образования, и семьи, что принесет значительные личные выгоды как студентам, так и их семьям;

3) задействовать силы рынка для увеличения эффективности и гибкости политики университета.

Однако для того, чтобы высвободить государственную казну и действительно переложить оплату на студентов и родителей, займы должны даваться хотя бы под процент, приближенный к обычным процентам. Это относится как

**Диапазон затрат на образование в колледжах и университетах в 1999–2000 гг.
(степень бакалавра), национальная валюта и долл. США**

Страна	Государственные учреждения		Частные учреждения	
	верхний уровень	нижний уровень	верхний уровень	нижний уровень
Австралия ¹⁹	A\$22,910 [\$17,480]	A\$9,445 [\$7,215]	A\$29,950 [\$22,860]	A\$15,784 [\$12,040]
Австрия ²⁰	ATS153,500 [\$11,455]	ATS46,000 [\$3,433]	—	—
Китай	Г15,800 [\$8,187]	Г4,300 [\$2,228]	Г22,000 [\$11,399]	Г7,500 [\$3,886]
Эфиопия	Birr 725 [\$483]	Birr 50 [\$33]	—	Birr 3,275 [\$2,190]
Франция	FFr. 54,211 [\$8,177]	FFr. 27,562 [\$4,157]	FFr. 140,080 [\$21,128]	FFr. 76,638 [\$11,559]
Германия	DM21,502 [\$10,859]	DM8,481 [\$4,283]	—	—
Япония ²¹	Г2,341,50 [\$14,500]	Г1,356,800 [\$8,427]	Г3,057,790 [\$18,992]	Г1,813,650 [\$11,265]
Корея ²²	W11,611,000 [\$17,699]	W2,611,000 [\$3,980]	W13,949,000 [\$21,264]	W5,868,000 [\$8,945]
Мексика	MNP52,650 (US\$9,385)	MNP8,600 (US\$1,533)	MNP175,000 (US\$31,194)	MNP90,000 (US\$16,045)
Нидерланды ²³	NLG26,600 [\$13,300]	NLG14,100 [\$7,050]	NLG25,700 [\$12,850]	—
Норвегия	Nok53,600 [\$5,642]	Nok17,450 [\$1,837]	Nok98,600 [\$10,379]	Nok69,100 [\$7,274]
Россия	R259,980 [\$18,142]	R12,859 [\$898]	R137,045 [\$9,564]	R46,456 [\$3,242]
Шотландия	Ј7,334 [\$11,197]	Ј3,490 [\$5,328]	—	—
Сингапур	S\$22,090 [\$12,551]	S\$4,540 [\$2,580]	—	—
Великобритания	Ј9,625 [\$14,694]	Ј3,014 [\$4,601]	—	—
США ²⁴	\$15,900	\$6,900	\$34,300	\$24,000

Примечание. Информация собрана Проектом по финансированию и доступности высшего образования, Центр корпоративных и глобальных исследований образования, Университет Буффало <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>

к «зависимым выплатам» или «зависимым от дохода выплатам», которые применяются в Швеции и в США, так и к обычным займам «ссудного типа» [1, 10, 12, 17]. Это также применимо и к другим формам отсроченного платежа, когда студент берет на себя часть оплаты за высшее образование, но выплачивает эту сумму в будущем, через некоторое время, и только тогда, когда он (или она) получит хорошую работу. Такие схемы выплат включают так называемые налоги на выпускников (часто отсчитываемых, но никогда полностью не применяемых; см. [18]), «подналог на доход», применяемый в Австралии в соответствии со схемой вклада в высшее образование (HECS), и «затягивание» пенсионных правительственных выплат, используемое в Гане для выплат фонда студенческих займов. Во всех этих схемах выплат существующая сниженная стоимость потока будущих выплат (или подналоговых выплат на доход, или уходящих выплат из пенсионного фонда) должна соответствовать оригинальной ценности займа или «прощенной» оплаты, иначе стоимость оплаты не будет реально перенесена на студента. При учете того, какой процент выплаченного займа «теряется» в результате ин-

фляции, утраченных записей по налогам, иммиграции или простого исчезновения студентов, субсидированных процентных ставок или слишком высоких затрат правительства на сбор и обслуживание, оказывается, что на практике заем не покрывает затраты и его следует называть «приблизительным» или «эффективным» грантом, который является неэффективным и политически дорогим!

Доступность и участие: «разделение затрат» и поступление

Страны различаются по процентному соотношению традиционно получающей высшее или среднее профессиональное образование части общества. Поскольку с этими видами послешкольного образования связаны различные выгоды, для студента имеет значение свобода или принужденность выбора:

- любого образования;
- только краткосрочного, с минимальным статусом послешкольного образования;
- избирательного, престижного, классического университета;
- наиболее избирательной престижной уни-

верситетской программы, как то медицина или юриспруденция, или даже получение кандидатской степени.

Естественно, наиболее избирательная часть высшего образования оказывается доступной для небольшого количества студентов. То есть на наиболее продвинутые, выгодные ступени образования допускаются только некоторые студенты, тогда как другие выбраковываются, выбывают. В связи с «доступностью» высшего образования наиболее часто задается вопрос о том, в какой степени отбор, или «экранирование», или «сужение рамок отбора», зависит от факторов, рассматриваемых в большинстве обществ и культур как политически и идеологически приемлемые или неприемлемые. Основные «приемлемые» факторы, или корреляты, — это внутренний интеллект, или талант, или интерес (в особенности интерес, который зависит скорее от чего-то присущего человеку, чем от его окружения и культуры).

К факторам, обычно считаемым «неприемлемыми», относятся: а) низкий доход или низкий социальный статус родителей; б) место жительства (в особенности сельский или отдаленный район); в) расовая, религиозная этническая принадлежность; г) половая принадлежность (хотя это, скорее, коррелят, связанный с культурой).

Таким образом, в этой конструкции доступность высшего образования можно рассматривать как политическую задачу, более или менее общую для большинства стран, степень реализации которой определяется тем, насколько основными коррелятами участия в высшем образовании, а также участия в наиболее престижных и избирательных формах и уровнях высшего образования являются талант, интерес, возможности, а не доход и положение семьи, расовая, половая, этническая или региональная принадлежность.

Почти во всех странах существует значительная глубинная связь между низким участием в высшем образовании и этими указанными неприемлемыми коррелятами, в особенности такими, как доход и статус семьи, расовая и этническая принадлежность, проживание в сельской или отдаленной местности и, по крайней мере во многих развивающихся странах, половая принадлежность. Реальная причина, уменьшающая вероятность участия в высшем образовании, может быть сложной и тонкой и суще-

ствовать задолго до окончания школы, когда более удачливые молодые люди при поддержке родителей решают получать высшее образование. Зажиточные семьи с высоким статусом склонны уделять внимание образованию ребенка с самого его детства. У них дома больше книг, они принимают большее участие в образовании ребенка и могут позволить ему получить (или переехать в место, где можно получить) более хорошее среднее школьное образование, т. е. делают все для того, чтобы подготовить своего ребенка к поступлению в университет. В большинстве стран соотношение участия в высшем образовании с финансовым и социальным положением семьи и другими «неприемлемыми коррелятами»²⁵ устанавливается задолго до окончания средней школы. Таким образом, разумной целью принципа разделения затрат может стать переложение некоторых элементов затрат на студентов и родителей без дальнейшей акцентуации «неприемлемых коррелятов» для участия в высшем образовании, как то: высокий доход семьи, проживание в городе и доминирующая языковая или этническая принадлежность.

Соответственно, при исследовании связи между разделением затрат и доступностью необходимо рассмотреть эффект переложения большей доли затрат на обучение на родителей и студентов (возможно, в форме более высокой платы за образование, введения платы за образование там, где ее раньше не было, снижение субсидий на проживание студента), учитывая такие показатели, как:

- решение поступать в любое высшее учебное учреждение;
- решение обучаться на определенных программах (к примеру, медицина, юриспруденция, гуманитарные или технические науки) в высшем или среднеспециальном учебном заведении;
- вероятность окончания высшего учебного заведения;
- вероятность дальнейшего обучения (аспирантура, докторантура).

Эмпирическое исследование влияния платы за обучение и финансовой помощи на поступление студентов является в основном либо перекрестным, либо временным эконометрическим анализом поступления и обучения студентов в США в зависимости от политики оплаты обучения [19, 20, 21]. Это исследование подтверждает то, что чистая цена, т. е. плата за

обучение за вычетом финансовой помощи, особенно не влияет на положение студентов со средним и высоким доходом. Однако она может вызвать некоторое охлаждение у молодежи с низким доходом, который может быть только частично компенсирован увеличением финансовой помощи.

Конечно, в США есть факторы, которые могут компенсировать воздействие повышения оплаты обучения на поступление или по крайней мере не допустить полного отсутствия доступности²⁶. Среди этих факторов можно назвать:

- очень большое количество двухгодичных колледжей, находящихся в доступных пределах для большинства американских семей, удачное завершение которых (даже частичное завершение или прохождение нескольких курсов) обычно дает возможность перехода в высшее учебное заведение или принимается во внимание при получении степени после четырех лет обучения;

- доступность многих четырехгодичных колледжей, как частных, так и государственных;

- типичную для Америки модульную систему, или систему получения степени путем накопления зачетов, которая делает возможным временное прекращение обучения (например, для того, чтобы заработать денег) или переход из колледжа с общежитием в менее дорогой колледж неподалеку от дома;

- экономику, предоставляющую возможность работать неполный рабочий день;

- доступность грантов, основанных на финансовых потребностях, и студенческих займов (без проверки кредитоспособности студента или его семьи).

Эти факторы должны смягчить увеличение оплаты обучения и предоставить альтернативу непоступлению в университет или прекращению обучения в связи с увеличением затрат, падающих на студента или семью. В странах, где таких факторов нет, т. е. там, где окончание двухгодичного колледжа не дает право перевода на четырехгодичное обучение, где поблизости от дома нет высших учебных заведений, где нет доступных студенческих займов или возможностей для получения работы на неполный день, более вероятно, что резкое увеличение оплаты обучения со стороны студентов или их родителей может вообще исключить возможность получения высшего образования. В кон-

це концов, мы все еще знаем очень мало о влиянии на доступность высшего образования переложения большей части оплаты высшего образования во всем мире с государства и налогоплательщиков на студентов и их родителей. Мы знаем, что этот процесс происходит, и мы знаем, что большинство правительств официально выразило озабоченность по поводу сохранения (или увеличения) доступности высшего образования. Но мы не можем узнать, по крайней мере эмпирическим путем, воздействие увеличивающегося разделения затрат на поступление в университет (или в учреждения высшего образования в целом). И, что еще более важно, из эмпирических исследований нельзя установить эффективность таких мер общего доступа, как зависящие от дохода гранты, займы или расширение возможностей по трудоустройству студентов.

Глобальная тенденция к большему разделению затрат — например, увеличение оплаты труда и сокращение государственных субсидий, по крайней мере для обеспеченных студентов, — кажется неизбежной. Это не связано с политикой Всемирного банка или рыночного капитализма и вовсе не обязательно является предпочтением многих аналитиков, которые верят в рынок, но также видят в увеличивающейся приватизации высшего образования многие проблемы. Однако похоже, что мы придем к следующим выводам: 1) в будущем высшему образованию понадобятся обширные дополнительные ресурсы, в особенности в развивающихся странах, и 2) единственной альтернативой переложению еще большей доли оплаты на родителей и студентов является очень резкое прогрессивное увеличение налогов. Здесь мы можем столкнуться с двумя проблемами. Первая — это то, что при значительном увеличении прогрессивных налогов, т. е. налогов, которые в большей степени затрагивают богатых, — и, таким образом, облагается доход и достаток — их будет сложнее собирать (в основном потому, что их легко избежать). Вторая проблема — это то, что высшее образование стоит далеко не на переднем плане в очереди, даже если бы налоги и были значительно и успешно увеличены. Начальное и среднее образование, здравоохранение, охрана природы, строительство и другие государственные инфраструктуры, а также социальная структура для пожилых, безработных и инвалидов наверняка

«опережают» образование в большинстве стран. Без дополнительного разделения затрат почти наверняка будет ограничено поступление в вузы, и (или) качество высшего образования, доступного «массам» и все еще «бесплатного», ухудшится.

Таким образом, высшему образованию следует продолжать требовать большей помощи от государства. Однако также кажется необходимым, чтобы те, кто может повлиять на государственную политику, работали над созданием менее дорогих форм высшего образования, а также над программами финансовой помощи и займов, которые могут сочетать повышение цен с защитой тех, чье участие в высшем образовании в наибольшей степени подвергается риску в связи с неизбежным процессом разделения затрат.

Примечания

¹ Сборник материалов по вопросам разделения затрат можно найти на сайте <http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>

² Понятие «налогоплательщики» включает общее снижение покупательной способности граждан/потребителей в пользу правительства в связи с повышением цен, вызванным скрытыми налогами на предпринимательство или инфляцией, обусловленной государственным дефицитом финансирования.

³ Уточнение (не говоря о международном сравнении) инструкционных затрат на получение бакалаврской степени на одного студента зачастую ненадежно по следующим причинам: 1) сложность расчета затрат для бакалаврской степени в сравнении со стоимостью исследований, услуг или продвинутого обучения; 2) большое разнообразие в способах ведения бухгалтерии пенсионных и так называемых льготных расходов, помимо прямых затрат на зарплату; 3) подобное разнообразие трактовки капитальных затрат в большинстве опубликованных международных данных по сравнительной стоимости высшего образования.

⁴ Сопротивление продуктивности или эффективности образования наблюдается в классических университетах большинства стран, хотя во многих университетах некоторая «эффективность» достигается за счет увеличения приема, сокращения числа ставок на факультетах и заморозки или сокращения зарплат на факультетах. Более нацеленное повышение продуктивности высшего образования (т. е. путем применения новых технологий преподавания или радикальной реструктуризации стилей преподавания и нагрузки на факультетах) скорее можно встретить в новых учреждениях и секторах («дистанционные университеты»), однако можно спорить о том, являются ли эти формы «более продуктивными» или их следует называть «другими, более дешевыми».

⁵ По этой теме см. также: Hansen W. L., Weisbrod B. A. Benefits, Costs, and Finance of Higher Education. Chicago: Markham Publishing, 1969; Carnegie Commission on Higher Education, Higher Education: Who Pays? Who Benefits? Who

Should Pay? N. Y.: the McGraw Hill Book Co., 1973; Jallade J. P. Financing Higher Education: The Equity Aspects // Comparative Education Review. 1978. June. P. 309–325; Psacharopoulos G., Woodhall M. Education for Development. Oxford: Oxford University Press for The World Bank, 1985; Hearn J. C., Griswold C. P., Marine G. M. Region, Resources, and Reason: A Contextual Analysis of State Tuition and Student Aid Policies // Research in Higher Education. Vol. 37 (3). P. 241–278.

⁶ Выплаты в 2000/2001 уч. г. на основании схемы вклада в высшее образование (HECS) могут быть внесены авансом с 25-процентной скидкой или сделаны уже после окончания университета на основании текущего дохода по нулевому проценту. Каждый диапазон дохода имеет норму выплаты, которая увеличивается с зарплатой заемщика. Для платных студентов в 2001 г. она составляла 11,025 долл.

⁷ Объединяет 3 курса: юриспруденцию, медицину, стоматологию.

⁸ С 1988 по 1997 г. в Китае была двойная система оплаты обучения, с 1997 г. со всех студентов стала взиматься плата за обучение.

⁹ Оценка различных видов сборов в высших учебных заведениях.

¹⁰ В 1998/99 уч. г. плата за обучение в государственных вузах определяется Министерством образования и является единой по всей стране.

¹¹ 2000/2001 уч. г.

¹² Национальный автономный университет Мексики известен тем, что его студенты пресекли попытку правительства поднять плату за обучение с 0,7 долл. США до 70 тыс. долл. США; другие государственные университеты Мексики взимают умеренную плату за обучение.

¹³ Россия гарантирует бесплатное высшее образование студентам, поступившим по конкурсу на ограниченное количество «бюджетных» мест; с 1992 г. со всех остальных студентов может взиматься плата за обучение. К 2002 г. около 50 % всех студентов платили за обучение, что обеспечивало более чем 1/2 доходов университета.

¹⁴ Шотландия заменила авансовые платежи на обязательные взносы после окончания вуза в размере 1500, которые перечисляются в Шотландский фонд поддержки университетов. Общая сумма взносов составляет 727 долл. США.

¹⁵ В 1997 г. Великобритания ввела плату за обучение, основанную на оценке дохода, а затем заменила на гранты и займы.

¹⁶ 2000/2001 уч. г.

¹⁷ Это наблюдение было подтверждено во время разговора автора и профессора Шена Хонга (Shen Hong) из университета Гуанчжоу с родителями, ожидающими около университета, во время вступительных экзаменов в Вухане и Чонкине летом 1999 г.

¹⁸ Очень низкая оплата образования иногда «уравнивается» с государственным высшим образованием, однако теоретически могут существовать государственные и частные учреждения с высокой или низкой оплатой, зависящей частично от глубинных инструкционных затрат, в основном от степени государственной субсидизации этих затрат.

¹⁹ 2000/01 уч. г.

²⁰ 2001/02 уч. г.

²¹ 1998/99 уч. г. Плата за обучение в государствен-

ных вузах определяется Министерством образования и является единой по всей стране.

²² 2000/01 уч. г.

²³ 1999/2000 уч. г.

²⁴ 2000/01 уч. г.

²⁵ Даниэль Леви (Daniel Levy) отметил, что эти корреляты, хоть и «неприемлемые», тем не менее представляются неизбежными; их следовало бы называть «достойными сожаления».

²⁶ Интересно отметить, что открытость и высокая степень вовлеченности в высшем образовании США могут, при других одинаковых условиях, акцентировать расхолаживающий эффект увеличения оплаты за обучение на участие в высшем образовании, поскольку существует большое число студентов, сомневающих в необходимости и реальной возможности получения высшего образования и которые могут решить попытаться только в том случае, если финансовое бремя окажется не слишком тяжелым для родителей.

Литература

1. Johnstone, D. Bruce (1986) *Sharing the Costs of Higher Education: Student Financial Assistance in the United Kingdom, the Federal Republic of Germany, France, Sweden, and the United States*. New York: College Entrance Examination Board.
2. Johnstone, D. Bruce (1992) «Tuition fees,» in Burton R. Clark and Guy Neave, eds., *The Encyclopedia of Higher Education*, Vol. 2. London: Pergamon Press, pp. 1501–1509.
3. Johnstone, D. Bruce (1993a) «The Costs of Higher Education: Worldwide Issues and Trends for the 1990s» in Altbach, P. G. and Johnstone, D. B., *The Funding of Higher Education: International Perspectives*. New York: Garland Publishing.
4. Johnstone, D. Bruce (2002) «Challenges of Financial Austerity: Imperatives and Limitations of Revenue Diversification in Higher Education,» *The Welsh Journal of Education [Special International Issue]* Vol. 11, Number 1, 2002, pp. 18–36. [Available as «Response to Austerity: Imperatives and Limitations of Revenue Diversification in Higher Education,» at International Comparative Higher Education Finance and Accessibility Project. <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>.]
5. Johnstone, D. Bruce and Preeti Shroff-Mehta (2003) «Higher Education Finance and Accessibility: An International Comparative Examination of Tuition and Finance Assistance Policies,» in Heather Eggins, ed., *Globalization and Reform in Higher Education*. London: Society for Research into Higher Education. [Available at International Comparative Higher Education Finance and Accessibility Project. <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>.]
6. Johnstone, D. Bruce (1993b) *The High Tuition-High Aid Model of Public Higher Education Finance: The Case Against*. Albany: Office of the SUNY Chancellor [for the National Association of System Heads].
7. Colclough, Christopher and J. Manor (1991) *States or Markets? An Assessment of Neo Liberal Approaches to Education Policy*. Oxford: Clarendon Press.
8. Buchert, Lene and Kenneth King (1995) *Learning from Experience: Policy and Practice in Aid to Higher Education*. The Hague: Centre for the Study of Education in Developing Countries.
9. Johnstone, D. Bruce (1991) «The Costs of Higher Education,» in Philip G. Altbach, ed., *International Higher Education: An Encyclopedia*, Vol. 1. N. Y.: Garland Publishing, Inc., pp. 59–89.
10. Woodhall, Maureen (1988) «Designing a Student Loan Programme for a Developing Country: The Relevance of International Experience,» *Economics of Education Review*, Vol. 7, № 1:153–161.
11. World Bank (1994) *Higher Education: Lessons of Experience*. Washington, DC: The World Bank.
12. Ziderman, Adrian and Albrecht, Douglas (1995) *Financing Universities in Developing Countries*. Washington, DC: The Falmer Press.
13. Johnstone, D. Bruce, Alka Arora, and William Experton (1998) *The Financing and Management of Higher Education: A Status Report on Worldwide Reform*, Washington, DC: The World Bank. [Prepared in conjunction with the October 1998 UNESCO World Conference on Higher Education, Paris, October 5–8, 1998.]
14. Bain, Olga (2001) «Cost of Higher Education to Students and Parents in Russia: Tuition Policy Issues,» *Peabody Journal of Education*, 76:3 & 4, pp. 57–80.
15. McMahon, Walter (1988) «Potential Resource Recovery in Higher Education in the Developing Countries and the Parents' Expected Contribution,» *Economics of Education Review*, 7 (1).
16. Stern, David and Yoshi-Fumi Nakata (1991) «Paid Employment Among US College Students,» *Journal of Higher Education*, 62:10 (January/February), pp. 25–43.
17. Johnstone, D. Bruce (1972) *New Patterns for College Lending: Income Contingent Loans*. New York: Teachers College Press.
18. Barr, Nicholas (1989) *Student Loans: The Next Steps*. Edinburgh: Aberdeen University Press.
19. Leslie, Larry and Brinkman, Paul (1989) *The Economic Value of Higher Education*. New York: Macmillan Publishing Company.
20. Kane, Thomas (1995) «Rising Public College Tuition and College Entry: How Well do Public Subsidies Promote Access to College?» Cambridge: National Bureau of Economic Research.
21. Heller, Donald E. (1999) «The Effects of Tuition and State Financial Aid on Public College Enrollment,» *The Review of Higher Education*, 23:1, Fall 1999, pp. 65–89.
22. Johnstone, D. Bruce (1989) *Financial Support for Students: Grants, Loans, or Graduate Tax?* London: Kogan Page.
23. Johnstone, D. Bruce (1992) «Changing Sources and Patterns of Finance for Higher Education: A Review of International Trends,» *Higher Education in Europe*, Vol. 17, No. 1, pp. 141–149.
24. Tekleselassie, Ababayehu A. (2001) «Targeting Subsidies to Higher Education: Means Testing in Comparative Perspective» Buffalo: Center for Comparative and Global Studies in Education [International Comparative Higher Education Finance and Accessibility Project. <<http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance>>]